

Обучение представлению презентации на иностранном языке

*К.А. Бурмистрова,
Л.В. Ступникова*

УДК 81.24
ББК 81.1
Б-915

Процесс овладения англоязычным юридическим дискурсом неразрывно связан с формированием профессионально ориентированной языковой личности в юридической сфере, способной участвовать в профессиональном межкультурном общении.

В целом языковую личность юриста характеризуют следующие качества:

- владение профессиональной предметной картиной мира;
- владение профессиональной языковой картиной мира;
- умение интерпретировать и аргументировать юридические факты и события;
- умение осуществлять устное и письменное профессиональное общение [1: 75].

Ю.Н. Караулов выделил три уровня языковой личности:

- нулевой уровень (вербально-семантический);
- первый уровень (лингвокогнитивный);
- второй уровень (мотивационный) [2: 238].

Вербально-семантический уровень соответствует степени владения обыденным языком. Единицами, из которых складывается личность на данном уровне, выступают отдельные слова, отношения между которыми охватывают все разнообразие их грамматико-парадигматических, семантико-синтаксических и ассоциативных связей. Совокупность этих связей распространяется на наиболее ходовые, стандартные словосочетания, простые формульные предложения.

Лингвокогнитивный уровень предполагает отражение в описании языка модели мира. Единицами данного уровня являются обобщенные (теоретические или обыденно-жизненные) понятия, крупные концепты, идеи, выразителями которых оказываются как будто те же слова нулевого уровня, но облеченные теперь дескрипторным статусом. Отношения между этими единицами выстраиваются в упорядоченную, строгую, иерархическую систему, в какой-то степени отражающую картину

мира. В качестве стереотипов первого уровня Ю.Н. Караулов называет устойчивые стандартные связи между дескрипторами, находящими выражение в генерализованных высказываниях, дефинициях, афоризмах, крылатых выражениях, пословицах и поговорках.

Мотивационный уровень включает выявление и характеристику мотивов и целей, движущих развитием языковой личности, ее поведением, управляющих ее текстопроизводством и, в конечном итоге, определяющих иерархию смыслов и ценностей в ее языке. В качестве единиц мотивационного уровня выделяются не слова и элементы тезауруса, а коммуникативно-деятельностные потребности. Ю.Н. Караулов считает, что поскольку общение существует не само по себе, а связано с производственной деятельностью людей, было бы правильно говорить не о чисто коммуникативных потребностях, а о коммуникативно-деятельностных потребностях, обусловленных всей парадигмой социально-деятельностного поведения личности, охватывающей также ее интересы, мотивы, цели и ценности, т.е. «включает выявление и характеристику мотивов, целей, движущих развитием языковой личности, ее поведением, управляющих ее текстопроизводством и, в конечном итоге, определяющих иерархию смыслов и ценностей в ее языке модели мира» [3: 66]. Мотивационный уровень обеспечивает выход на профессиональные ситуации общения.

В соответствии с Программой по дисциплине «Английский язык» для студентов очной формы обучения направления «030900.62 Юриспруденция», квалификация (степень) – бакалавр юриспруденции Международно-правового факультета ВАВТ «общей целью овладения иностранным языком по программе бакалавриата заключается в формировании зрелой гражданской личности, обладающей системой ценностей, взглядов, представлений и установок, отражающих общие концепты российской культуры, и отвечающей вызовам современного общества в условиях конкуренции на рынке труда» [4: 5].

Конечная цель учебной дисциплины овладения иностранным языком заключается в формировании межкультурной коммуникативной профессионально ориентированной компетенции, которая представлена перечнем взаимосвязанных и взаимозависимых компетенций, представленных в формате умений. Задачи курса учебной дисциплины состоят в последовательном овладении студентами совокупностью компетенций, которые в реальном учебном процессе, в основном, интегрированы в решение конкретных профессионально-коммуникативных задач, нацеленных на достижение соответствующего коммуникативного эффекта.

В Программе по дисциплине «Английский язык» для бакалавров Международно-правового факультета ВАВТ очной формы обучения выделено два этапа обучения английскому языку. Первый этап начинается на первом курсе дневного отделения МПФ и предусматривает, прежде всего, обучение общему языку наряду с ранней специализацией. На втором этапе приоритет отдается профессиональному



языку, достигается коммуникативная компетенция, необходимая для делового профессионального общения и сотрудничества по широкому кругу вопросов, а также для иноязычной деятельности по изучению и творческому осмыслению зарубежного опыта [4: 9].

На первом этапе происходит формирование коммуникативной компетенции, достаточной для дальнейшего обучения по выбранной специальности, для осуществления бытовых и деловых контактов на элементарном уровне, для ознакомления с зарубежным опытом работы в юридической сфере. В основном на этом этапе обучения происходит формирование лингвокогнитивного уровня вторичной языковой личности будущего юриста. Однако мы считаем, что на этом уровне обучения можно начинать формирование мотивационного уровня обучающихся на основе развития умения представления презентации на профессиональную тему, что облегчит студентам переход ко 2 этапу обучения. Задачей на первом этапе обучения является научить учащихся делать презентацию на иностранном языке, симулируя выступление перед большой аудиторией (в нашем случае это 9-10 человек).

Презентация – это разновидность публичной монологической речи, сообщение в определённом социально-коммуникативном контексте (дискурсе), имеющее чётко обозначенную цель. Главной целью презентации является донести до аудитории полноценную информацию об объекте презентации в удобной форме. При подготовке презентации необходимо определить цели, проанализировать аудиторию, разработать план для презентации своих точек зрения, подготовить демонстрационно-наглядные материалы, спрогнозировать вопросы, которые могут поступить от аудитории, и подготовиться к ответам на них.

Обучение англоязычному юридическому курсу на втором курсе дневного отделения МПФ происходит на базе учебника “Introduction to International Legal English” [5], авторами которого являются Amy Krois-Linder и Matt Firth. Мы считаем целесообразным формировать у учащихся умение делать презентацию на основе дополнения и расширения юридических тем, представленных в данных учебниках. Темой для презентации может быть информирование о различных правовых документах, международных организациях, известных судебных делах и т.д., на которые ссылаются авторы учебника. Например, в уроке 10 разбирается тема Comparative Law и в первом же тексте упоминаются такие организации, как The Hague Conference on Private International (HCC), The International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), а также документ The Uniform Law on International Sales of Goods, 1964. Представленная в небольшом тексте информация очень сжата и не даёт полноценного понимания целей, истории создания, функциях и современной актуальности этих организаций и вышеупомянутого документа. Представляется целесообразным на этапе прохождения этой темы предложить учащимся подготовить презентации вышеупомянутых организаций. При этом следует упомянуть, что этот материал в соответствии с принципом межпредметной

координации, который предусматривает, что изучение профессионально значимых тем на родном языке должно опережать их изучение на иностранном языке, уже изучался в рамках лекций и семинарских занятий на родном языке.

До того как учащиеся сами начнут работать над своими презентациями, необходимо проанализировать с ними ряд презентаций на юридическую тему, которые, например, представлены на сайте www.lawsessions.com. Анализ данных презентаций на уроке поможет учащимся лучше понять стоящую перед ними задачу, уяснить структуру построения презентации, познакомит учащихся с особенностями невербального поведения докладчика.

При подготовке презентации преподавателю необходимо помочь учащимся определиться со следующими вопросами:

- цель презентации;
- главная идея презентации;
- продолжительность презентации;
- построение презентации;
- интерактивность презентации;
- наглядность презентации.

На первом этапе формирования мотивационного уровня учащихся целями презентации, по нашему мнению, могут быть:

- информирование аудитории о юридических фактах, концептах, явлениях;
- анализ определенных юридических фактов, концептов, явлений.

При подготовке презентации докладчик должен определить ее главную идею, которая будет являться своеобразным стержнем, на который каждый присутствующий в аудитории должен нанизывать получаемую от докладчика информацию. Успешность презентации зависит от того, сумеет ли докладчик разработать такую главную идею, которая сделала бы презентацию интересной для аудитории и объект презентации был бы для присутствующих таким же интересным, каким он является для него.

Время презентации должно быть строго ограничено, т.к. начинающему докладчику довольно сложно удержать внимание аудитории. Кроме того, рамки учебного времени не позволяют проводить продолжительные презентации. Мы считаем оптимальным предоставить докладчику 5-7 минут для представления презентации.

Необходимо помочь учащимся правильно организовать свое выступление. Прежде всего, необходимо отобрать 3-4 пункта, которые будут отражать основную идею выступления. Эти основные пункты презентации должны быть озвучены три раза за время сообщения: в начале, когда выступающий сообщает, о чём он будет говорить (план выступления), в самом выступлении, когда докладчик последовательно раскрывает пункты презентации, и в заключении выступления, где ещё раз коротко озвучиваются все пункты плана. Мы предлагаем, чтобы при подготовке



презентации учащиеся следовали плану, представленному в Уроке №1 учебника “Introduction to International Legal English”, который заключается в следующем:

I. ВСТУПЛЕНИЕ

Приветствие аудитории (Welcoming the audience)

Hello, everyone, and thanks for coming along....;

Знакомство с аудиторией (Introducing yourself)

Ok, let me just start by introducing myself. My name's;

Представление темы презентации (Introducing the topic)

I've been asked along to talk about;

Объяснение аудитории, почему данная тема представляет для нее интерес (Telling the audience why they should be interested in the topic)

I'm sure ... will be of particular interest to you;

II. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Сообщение плана презентации (Giving the overview of the talk)

There are three main points I'd like to cover today. First I'll start by....I'll then go on to.... I'll also....;

Представление пунктов плана (Introducing the next point)

So, to start with..... This brings me to my next point..... This leads directly to..... Now let's move on to;

III. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

To summarise,.... Finally, I'd like to remind you about what I said at the beginning of my talk today....).

Мы предлагаем уделить примерно 1-2 минуты вступлению, 3-4 минуты основной части презентации и 1-2 минуты заключению.

Огромное значение для успешной презентации имеет умение докладчика взаимодействовать с аудиторией. Аудитория представляет собой базовый элемент любой презентации, т.к. именно для аудитории презентация и делается. Работая над презентацией, учащиеся всегда должны учитывать характеристики будущих слушателей и строить свое выступление так, чтобы оно было доступно для аудитории.

При подготовке презентации докладчик ‘погружается’ в тему своего выступления, изучая большое количество материала, связанного с ним. В основном, источники, которые использует докладчик, готовясь к презентации, являются произведениями письменной речи. Как известно, язык письменной речи значительно сложнее языка устной речи. По этой причине докладчик должен реорганизовать текст для устной презентации. Докладчику следует напомнить о некоторых приемах, которые позволят сделать его речь более простой и доступной для восприятия аудиторией, а именно:

использовать в выступлении простые грамматические структуры и предложения;

не использовать в выступлении книжные слова и выражения;

если докладчик не может обойтись в своем выступлении без определенных сложных терминов, понятий, слов, целесообразно представить их слушателям в начале выступления, выписав их на доске и дав им определения или перевод на родной язык.

Следует помнить, что если докладчик делает свою речь слишком сложной в плане языка, слушатели теряют нить выступления и пропускают важные пункты презентации.

Чтобы сделать презентацию более яркой и интересной и сохранить внимание аудитории на протяжении всего выступления, можно порекомендовать учащимся использовать следующие приемы:

строить презентацию вокруг яркого примера или случая из жизни (в нашем случае это может быть судебный прецедент или правовая ситуация);

привести интересные статистические данные;

задать вопрос аудитории;

чередовать рутинные блоки информации с интересными фактами, примерами.

Для успешной презентации огромное значение имеет невербальное поведение докладчика. Для установления контакта с аудиторией докладчику следует помнить, что во время выступления он как можно реже должен обращаться к своим записям, конспекту, плану. Для достижения лучшего понимания презентации аудиторией необходимо сохранять зрительный контакт с ней на протяжении всего выступления. Однако следует также напомнить докладчику, что излишняя эмоциональность и жестикуляция могут отвлечь внимание слушателей от презентации. Говорить следует спокойно, делать уместные паузы, избегать использования слов-паразитов.

Перед представлением презентации аудитории необходима репетиция. Учащимся рекомендуется сделать аудиозапись своего выступления и проанализировать его самостоятельно. Также полезно потренировать будущее выступление перед зеркалом. Однако следует предупредить учащихся, что заучивание текста выступления наизусть может привести к нежелательным последствиям. Привязываясь к тексту выступления, докладчик теряет возможность контролировать аудиторию в время презентации. Таким образом, любой вопрос или реплика от слушателей могут сорвать выступление. Мы рекомендуем во время выступления использовать только короткий план.

Как мы уже говорили, любая презентация – это взаимодействие выступающего с аудиторией, и одним из основных критериев этого взаимодействия является мотивация слушателей, т.е. проявляемый ими интерес к информации, представлен-



ной в презентации. В рамках учебного процесса для повышения внимания слушателей к выступлению докладчика можно использовать следующие приемы:

Попросить выступающего заранее подготовить 2-3 ключевых вопроса к аудитории, которые до начала презентации должны быть написаны на доске. Это поможет слушателям сконцентрироваться на сути выступления.

Дать возможность слушателям задать вопросы, которые возникли у них в ходе презентации, докладчику. Конечно, возможно задавать вопросы по ходу презентации. Однако лучше будет, если докладчик отведет отдельное время для вопросов. Это поможет лучше контролировать презентацию и избежать “перескакивания” с темы на тему. Прерывание хода представления аргументов испортит общее впечатление и создаст риск потери контроля над ситуацией. Так что лучше попросить аудиторию отложить вопросы до конца презентации.

Мы рекомендуем докладчику использовать наглядные материалы во время выступления. Наглядные материалы помогают выступающему лучше спланировать презентацию, а слушателям лучше запомнить основные пункты выступления. Наглядные материалы могут быть двух видов: текстовые и графические. Текстовые наглядные материалы могут включать в себя краткие определения правовых терминов и концептов, содержащихся в выступлении или представлять собой краткий план выступления. Графические наглядные материалы обычно представляют собой диаграммы, графики, рисунки, схемы. Они иллюстрируют главные пункты выступления, создают образы, которые способствуют формированию более глубокого и основательного впечатления от презентации, а также помогают в ее запоминании. Можно использовать и другие средства иллюстрирования презентации: например, аудиозаписи, короткие тематические видеofilмы. Во время выступления докладчик должен активно использовать доску, на которой он может записать ключевые термины / концепты презентации, вопросы, на которые слушатели должны ответить после презентации.

Совершенно очевидным является то, что разовая подготовка презентации с соблюдением всех правил ее проведения не приведет к развитию умения публичного выступления (презентации) у студентов. Поэтому необходимо регулярно выполнять задания такого вида на уроке. После проведения презентации требуется ее тщательный анализ как в классе, так и индивидуально с докладчиком особенно на начальном этапе. Мы считаем также целесообразным напоминать учащимся о стратегии представления презентации каждый раз, когда они получают такое задание. Необходимо также отметить, что этот вид учебной работы помогает социальной адаптации студентов, они приобретают навыки работы в группе, повышается сплоченность студенческого коллектива.

Умение представления презентации на иностранном языке является важной составляющей при формировании мотивационного уровня языковой личности сту-

дентов юридического профиля. Оно поможет будущему юристу принимать участие в профессионально значимых ситуациях общения: в деловых переговорах, “круглых столов”, в производственных совещаниях, конференциях, в судебных слушаниях и др. Умение представления презентации является неотъемлемым компонентом профессиональной коммуникативной компетенции специалиста юридического профиля и представляет собой хорошую основу для перехода ко второму этапу обучения.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Ступникова Л.В. Обучение профессионально ориентированному дискурсу в правовой сфере в условиях межкультурного взаимодействия (английский язык, неязыковой вуз): Диссертация на соискание ученой степени кандидата педагогических наук. – М., 2010 – 291с. (Stupnikova L.V. Obuchenie professional'no orientirovannomu diskursu v pravovoj sfere v uslovijah mezhkul'turnogo vzaimodejstvija (anglijskij jazyk, nejazykovej vuz): Dissertacija na soiskanie uchenoj stepeni kandidata pedagogičeskikh nauk. – М., 2010 – 291s.)
2. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. – М.: Едиториал УРС, 2004. -264 с. (Karaulov Ju.N. Russkij jazyk i jazykovaja ličnost'. – М.: Editorial URS, 2004. -264 s.)
3. Гальскова Н.Д. Современная методика обучения иностранным языкам. Пособие для учителя. – М.: АРКТИ, 2000. –165 с. (Gal'skova N.D. Sovremennaja metodika obučenija inostrannym jazykam. Posobie dlja učitelja. – М.: ARKTI, 2000. –165 s.)
4. Программа по дисциплине «Английский язык» для студентов очной формы обучения направление «030900.62 Юриспруденция», квалификация (степень) – бакалавр юриспруденции Международно-правового факультета ВАВТ. - М., 2013. – 26 с. (Programma po discipline «Anglijskij jazyk» dlja studentov očnoj formy obučenija napravlenie «030900.62 Jurisprudencija», kvalifikacija (stepen') – bakalavr jurisprudencii Meždunarodno-pravovogo fakul'teta VAVT. - М., 2013. – 26 s.)
5. Amy Krois-Linder, Matt Firth Introduction to International Legal English – Cambridge University Press, 2008 – 160 p.

