

RU

## Прагмалингвистический подход к описанию речевого поведения ораторов в жанре немецко- и англоязычного научно-популярного дискурса "видеолекция"

Лесняк М. В.

**Аннотация.** Целью представленной статьи является описание реализации стратегического речевого поведения двух групп спикеров – немецкоязычных и англоязычных – с позиции прагмалингвистики в жанре научно-популярного дискурса «видеолекция». В статье описываются прагмалингвистические характеристики жанра «видеолекция» как типовой ситуации общения, рассматриваются фрагменты стереотипного и индивидуального речевого поведения спикеров конференции TED Talks и TED Talks Germany, а также проводится их сравнительный анализ. Научная новизна исследования заключается в применении прагмалингвистического подхода к изучению современных дискурсивных практик ораторов в жанре научной видеолекции. Впервые проведен сравнительный анализ дискурсивных практик немецкоязычной и англоязычной групп спикеров с целью выявления специфики речевого поведения для оказания максимально эффективного речевого воздействия на аудиторию, а также описаны компоненты коммуникативной ситуации видеолекции. В результате выявлены и представлены фрагменты стереотипного и индивидуального речевого поведения лекторов, актуализированные тремя коммуникативными стратегиями: стратегией аттракции, стратегией презентации новых знаний, стратегией убеждения – и составляющими их тактиками.

EN

## Pragmalinguistic approach to the description of lecturers' speech behaviour in the genre of popular science discourse "video lecture" in German and English

Lesnyak M. V.

**Abstract.** The aim of the paper is to describe the implementation of the strategic speech behaviour of two groups of speakers, German-language ones and English-language ones, from the perspective of pragmalinguistics in the genre of popular science discourse "video lecture". The paper describes the pragmalinguistic characteristics of the video lecture genre as a typical communication situation, examines fragments of stereotypical and individual speech behaviour of TED Talks speakers and TED Talks Germany speakers and also conducts their comparative analysis. The scientific novelty of the research lies in applying a pragmalinguistic approach to the study of speakers' modern discourse practices in the genre of scientific video lectures. It is the first time that a comparative analysis of the discourse practices of the German-language and English-language groups of speakers has been carried out in order to identify the specifics of their speech behaviour aimed at providing the most effective speech impact on the audience and the components of the communicative situation of the video lecture have been described. As a result, fragments of lecturers' stereotypical and individual speech behaviour actualised by three communicative strategies, the strategy of attraction, the strategy of new knowledge presentation, the strategy of persuasion, as well as and their constituent tactics have been identified and presented.

### Введение

Представленное исследование посвящено рассмотрению коммуникативных стратегий и тактик, формирующих речевое поведение ораторов в жанровом пространстве одного из популярных форматов современного научного дискурса – видеолекции. Наука сегодня является одной из наиболее динамично развивающихся сфер, определяющей качество жизни и благосостояние современного общества. Особенно важным

для лектора представляется выстраивание собственного речевого поведения с целью оказания оптимального речевого воздействия на аудиторию, нацеленного на формирование позитивного отношения к внедряемым инновационным технологиям и продуктам. Поэтому описание механизмов речевого поведения как феномена речевой деятельности, обладающего потенциалом конструировать коммуникативную реальность, представляется важным для антропоцентрически ориентированной лингвистики, чем и обуславливается актуальность выбранной темы.

Поставленная цель определяет задачи исследования:

- во-первых, рассмотреть специфику речевого жанра видеолекции в прагмалингвистическом ключе;
- во-вторых, проанализировать фрагменты стереотипного и индивидуального речевого поведения немецкоязычных и англоязычных спикеров научно-популярных лекций;
- в-третьих, выявить общие и различные черты в их стереотипном речевом поведении.

С целью выполнения поставленных задач в статье применяются следующие методы исследования: контекстуальный, сопоставительный и контент-анализ.

Материалами исследования послужили выступления конференции TED Talks и TED Talks Germany. Всего было проанализировано 10 публичных выступлений (5 немецкоязычных: A. Uyan, 23; D. Borth, 24; G. Dueck, 26; J. Ovtcharova, 29; U. Eberl, 32; и 5 англоязычных лекторов: G. Booch, 25; G. Hoffman, 27; J. Howard, 28; M. Annunziata, 30; S. Harris, 31) объемом около 2000 высказываний на научно-популярную тематику: проблемы и преимущества искусственного интеллекта, кибербезопасность, современные компьютерные технологии:

Annunziata M. Welcome to the age of the industrial internet. 2013. URL: [https://www.ted.com/talks/marco\\_annunziata\\_welcome\\_to\\_the\\_age\\_of\\_the\\_industrial\\_internet](https://www.ted.com/talks/marco_annunziata_welcome_to_the_age_of_the_industrial_internet);

Booch G. Don't fear superintelligent AI. 2016. URL: [https://www.ted.com/talks/grady\\_booch\\_don\\_t\\_fear\\_superintelligent\\_ai](https://www.ted.com/talks/grady_booch_don_t_fear_superintelligent_ai);

Borth D. Unsere Zukunft mit Künstlicher Intelligenz. 2016. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=qQhG5U88PC4>;

Dueck G. Komfortzone Zukunft oder Wider die Gewöhnung. 2012. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=QxtDdEMp9w4>;

Eberl U. Smarte Maschinen – Diener oder Dämonen? 2017. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=Bm3YvDiHWBY>;

Harris S. Can we build AI without losing control over it? 2016. URL: [https://www.ted.com/talks/sam\\_harris\\_can\\_we\\_build\\_ai\\_without\\_losing\\_control\\_over\\_it](https://www.ted.com/talks/sam_harris_can_we_build_ai_without_losing_control_over_it);

Hoffman G. Robots with “soul”. 2013. URL: [https://www.ted.com/talks/guy\\_hoffman\\_robots\\_with\\_soul](https://www.ted.com/talks/guy_hoffman_robots_with_soul);

Howard J. The wonderful and terrifying implications of computers that can learn. 2014. URL: [https://www.ted.com/talks/jeremy\\_howard\\_the\\_wonderful\\_and\\_terrifying\\_implications\\_of\\_computers\\_that\\_can\\_learn](https://www.ted.com/talks/jeremy_howard_the_wonderful_and_terrifying_implications_of_computers_that_can_learn);

Ovtcharova J. Ambiguitätstoleranz – Diversität im Gleichgewicht. 2012. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=fykd1yNLzU>;

Uyan A. Internet of things – Von “alles ist mobile” zu “alles ist smart”. 2014. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=zQWzclP6h4M>.

Все лекторы являются действующими учеными, аффилированными с ведущими научными и/или образовательными учреждениями. При этом некоторые спикеры занимают управленческие должности в научном секторе.

Теоретическую базу исследования в области лингвопрагматики составили работы Ч. С. Пирса (2001), Ч. У. Морриса (2005), М. А. Кронгауза (2001), Е. И. Беляевой, А. М. Шахнаровича (Прагматический аспект..., 1983), посвященные описанию основных прагматических категорий и проблем семиотики. Важную роль для настоящего исследования играют работы по теории дискурса М. М. Бахтина (1986), О. С. Иссерс (2011), В. И. Карасика (2007), Л. В. Куликовой (Дискурсивные практики..., 2015), в которых рассматриваются дискурсивные практики в различных сферах коммуникации как динамический процесс, обусловленный типовой ситуацией общения. Основоположающими для представленной статьи являются труды исследователей по функциональной и скрытой прагмалингвистике Г. Г. Матвеевой, А. В. Ленец, Е. И. Петровой (2013), А. В. Сапеги (2008), Н. И. Формановской (2000), где речевое поведение описывается как комплексный феномен, обусловленный не только внешними типовыми условиями коммуникации, но и личностными характеристиками коммуникантов (характер, статус, национальность, возраст). Не меньшее значение для данной статьи имеют работы по теории речевых актов Дж. Л. Остина (1986) и Дж. Р. Сёрля (1986), описывающие речевой акт как целенаправленное действие с прагматическим намерением в основе.

Теоретическая значимость работы заключается в расширении исследовательского поля научного дискурса в прагмалингвистическом аспекте.

Практическая значимость исследования заключается в возможности применения результатов и материалов настоящего исследования в преподавании курсов по теории языка, риторике, прагмалингвистике, сравнительной типологии немецкого и английского языков, а также в целях моделирования наиболее эффективного речевого поведения лекторов путем выбора соответствующих коммуникативных стратегий и тактик.

## Обсуждение и результаты

Высокодинамичное технологическое развитие современного общества требует не только создания и постоянного совершенствования новых технологий, но и соответствующего освещения инноваций в коммуникативном пространстве с целью их продвижения, что, несомненно, накладывает определенную ответственность

на производителей научного контента. Этим обуславливается интерес лингвистов к научному дискурсу, который, в свою очередь, обладает обширным жанровым разнообразием. В настоящее время устные жанры научного дискурса изучены в меньшей степени, чем письменные. Вероятно, потому что традиционные устные жанры, такие как лекция, выступление, сообщение, получили возможность массового распространения в Интернете и все еще продолжают эволюционировать и модифицироваться в силу особенностей канала коммуникации, а также в поисках средств наиболее эффективного речевого воздействия на аудиторию.

Жанр видеолекции относится к научно-популярному дискурсу, который определяется либо как структурная единица научного дискурса (Карасик, 2000; Багиян, 2014, с. 83), либо выделяется в самостоятельный тип дискурса, интегрирующий в себе черты других дискурсивных систем (Кегеян, Кресова, Сиганова, 2019, с. 136). Нам ближе позиция первой группы исследователей, поскольку научно-популярный дискурс обладает базовыми дискурсивными маркерами научной коммуникации, а специфические отличительные характеристики можно выделить для каждого отдельного жанра. «Научные жанры неразрывно связаны с социальным регламентом научного общения, объемом и структурой, передаваемой адресанту информации. Социальные нормы научного дискурса довольно жестко регламентированы по таким параметрам, как участники научного общения, тип ситуации общения» (Аликаев, Карчаева, 2009, с. 63). Прагмалингвистическая концепция речевого жанра предполагает его трактовку как «типичной ситуации общения, воспроизводимой в определенной дискурсивной сфере, характеризующейся определенным способом отображения действительности и присущим ей набором элементов данной ситуации, а также включающей трансляцию адресантом всех осознаваемых и неосознаваемых смыслов» (Лесняк, 2014, с. 49). Рассмотрим типичную ситуацию общения в научно-популярной видеолекции:

1. Адресантом / отправителем сообщения является лектор, который выступает с относительно коротким устным сообщением на одну из актуальных научных проблем, относящихся к сфере культуры, искусства, безопасности и т. п. Данное выступление характеризуется доступностью изложения и, как правило, опирается на личные научные исследования.

2. Адресат / получатель сообщения представлен массовой гетерогенной аудиторией. Коммуникативные отношения между адресатом и адресантом характеризуются асимметрией, поэтому отправитель текста должен выстраивать свое сообщение с учетом неосведомленности слушателей, сознательно осуществляя выбор упрощенного языкового кода.

3. Коммуникативной целью видеолекции является популяризация и продвижение научных идей и достижений, а также осведомление широкой публики о вызовах современного общества и путях решения обозначенных проблем. В данном случае прагматическое намерение заключается не столько в ознакомлении с результатами исследований, сколько в оказании речевого воздействия с целью сформировать положительное отношение получателя текста к содержанию лекции. «Популярные публичные лекции проекта TED отмечают стремление не только к репрезентации научного знания, как обыкновенная лекция, но и к внедрению соответствующей модели мира в сознание реципиента» (Лесняк, Товкаленко, 2021, с. 23).

4. Канал связи и формы речевой деятельности: канал связи в изучаемой ситуации общения включает в себя вербальный и невербальный аспекты. Видеолекция предполагает устную форму речевой деятельности. Спикеры конференции TED в большинстве случаев опираются на презентацию своего сообщения, содержащую, как правило, иллюстративные материалы, которые носят вспомогательный характер и не содержат тезисов устного текста. Поэтому превалирующей формой речевой деятельности будем считать устную речь.

5. Обстановка и контекст: научно-популярный формат видеолекции отличается скорее неофициальным характером коммуникации. В соответствии с целью популяризации науки, для лектора особое значение приобретает снижение уровня недоступности знания, иначе говоря, умение говорить просто о сложном, а также сокращение дистанции между адресантом и адресатом. Поэтому в рекомендациях для участников TED Talks прописаны такие пожелания к формату выступления, как употреблять в лекции меньше специализированной лексики, использовать юмор. Потому что восприятие и усвоение научной информации требует значительных интерпретативных навыков от аудитории.

6. Перлокутивный и посткоммуникативный эффект: перлокутивным эффектом, т. е. предпринятыми адресатом речевыми действиями, в изучаемой ситуации общения может быть оставленный комментарий под видео. А посткоммуникативный эффект, выраженный в действиях адресата невербального характера, может заключаться в изменении поведения, например стремлении продолжить обучение, что неизбежно окажет воздействие на социальные взаимоотношения.

Таким образом, изучаемый речевой жанр накладывает на спикера, выступающего в данном жанре, определенные обязательства относительно не только содержательного качества представляемого широкой публике материала, но и его формального облика. Занимаясь подготовкой публичного выступления, лектор должен учитывать ограничительные рамки заданного дискурса для успешного выполнения поставленных перед собой целей и задач.

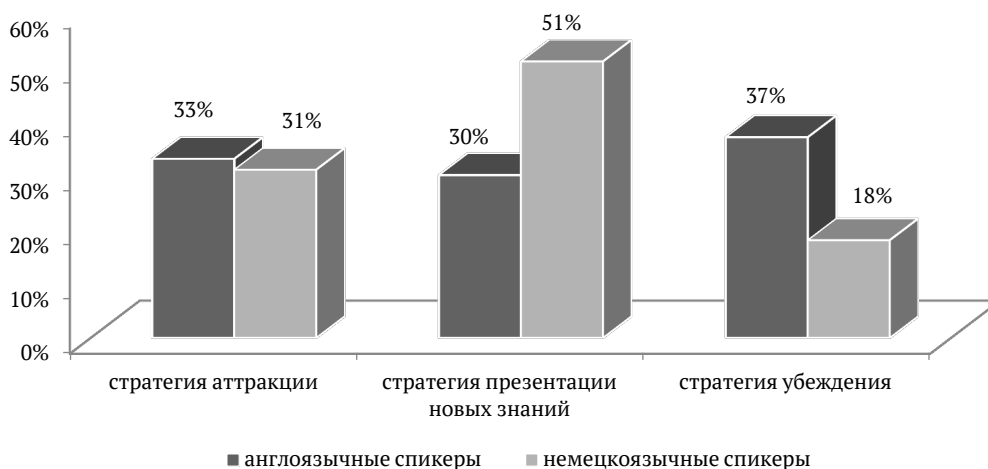
Структура видеолекции в самом общем виде представлена тремя частями: краткое вступление, где главной задачей спикера является заинтересовать слушателей; основная часть, содержащая сведения, репрезентирующие исследование; заключительная часть – выводы.

Исходя из особенностей структуры и жанра научно-популярной видеолекции, в ходе исследования были выявлены три основные коммуникативные стратегии, характеризующие речевое поведение немецкоязычных и англоязычных лекторов конференции TED: стратегия аттракции, стратегия презентации новых знаний, стратегия убеждения, каждая из которых реализуется в коммуникативных тактиках. Подробное описание

выявленных стратегий, тактик и приемов представлено в других публикациях (Лесняк, Товкаленко, 2020; 2021). В настоящей работе был проведен сравнительный анализ речевого поведения двух групп лекторов по трем вышеуказанным стратегиям.

Речевое поведение является базовой категорией прагмалингвистики, в соответствии с которой понимается как некий комплекс речевых действий, формирующийся под воздействием социальных и психологических признаков как самого отправителя сообщения, так и его получателя, а также рядом внешних факторов, таких как вид коммуникации, канал общения и т. п. (Матвеева, 2022, с. 91-92). В данном исследовании можно говорить о стереотипном, т. е. ограниченном определенных поведенческими моделями в соответствии с социальными ожиданиями (Овшиева, 2002, с. 145), и индивидуальном, т. е. демонстрирующем личностные характеристики, речевом поведении коммуникантов. Речевое поведение актуализируется выбором конкретных коммуникативных стратегий и тактик, который представляется отправителю текста наиболее оптимальным для достижения его коммуникативной цели.

Результаты прагмалингвистического диагностирования стереотипного речевого поведения лекторов конференции TED по трем выделенным стратегиям представлены на Рис. 1.



**Рисунок 1.** Стереотипное речевое поведение спикеров конференции TED по коммуникативным стратегиям: аттракции, презентации новых знаний, убеждения

Как следует из представленной диаграммы (Рис. 1), преобладающей стратегией в популярных публичных лекциях немецкоязычных спикеров выступает стратегия презентации новых знаний (51%). Это указывает на то, что, несмотря на абсолютно очевидную необходимость привлечь широкую аудиторию к изучению представленного в лекциях материала, на первое место для немецкоязычных спикеров выходит собственно информативная, содержательная сторона. Англоязычные спикеры чаще, чем немецкоязычные, актуализировали стратегию убеждения – 37% наряду с 18%. Более частый выбор стратегии убеждения объясняется прагматической интенцией англоязычных спикеров внедрить и закрепить в сознании реципиентов новую информацию, убедить в важности представляемого содержания лекции, оказать максимальное речевое воздействие на получателей сообщения, учитывая асимметричные коммуникативные отношения. Показатели выбора стратегии аттракции примерно одинаковы, поэтому не имеют для нас диагностического значения.

Обратимся к анализу индивидуального речевого поведения лекторов, результаты которого представлены в Таблице 1. Данная таблица содержит восемь столбцов. В столбце 1 перечислены спикеры научно-популярного медиадискурса. В столбцах 2 и 3 помещены процентные показатели выбора приемов стратегии аттракции в разрезе тактик; в столбцах 4 и 5 – процентные показатели приемов реализации стратегии презентации новых знаний; в столбцах 6, 7 и 8 – процентные показатели приемов реализации стратегии убеждения.

Анализ индивидуального речевого поведения показал, что немецкоязычные лекторы актуализировали языковые средства тактики привлечения внимания значительно чаще, чем англоязычные спикеры. Так, показатели трех из них: Damian Borth (15,7%), Jivka Ovtcharova (19,6%), Gunter Dueck (19,5%) – превышают средний процентный показатель актуализации данной тактики (13,3%). Индивидуальность речевого поведения этих ораторов проявляется в реализации прагматического намерения заинтересовать адресата, ориентируясь на его изначальную неосведомленность. При рассмотрении тактики удержания внимания выяснилось, что показатели выбора спикеров Grady Booch (27,7%), Guy Hoffman (32,4%) и Sam Harris (25,8%) превышают средний процентный показатель актуализации данной тактики (18,3%). Два первых оратора занимают управленческие должности в крупных технологических корпорациях, а третий – ведет собственный популярный подкаст, поэтому по роду деятельности привычка выступать перед широкой аудиторией, управлять ее вниманием с помощью соответствующих речевых приемов автоматически актуализируется в жанре научно-популярной лекции. Показатели немецкоязычных ораторов не превышают среднюю величину по данной тактике.

**Таблица 1.** Индивидуальное речевое поведение спикеров конференции TED по коммуникативным стратегиям: аттракции, презентации новых знаний, убеждения

	Коммуникативная стратегия аттракции		Коммуникативная стратегия презентации новых знаний		Коммуникативная стратегия убеждения		
	тактика привлечения внимания	тактика удержания внимания	тактика объяснения	тактика рассмотрения информации под новым углом	тактика указания на благоприятную перспективу	тактика иллюстрирования	тактика апелляции к авторитету
1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Англоязычные спикеры</i>							
Grady Booch	8,3%	27,7%	22,2%	2,7%	12,5%	8,3%	18,1%
Guy Hoffman	11,7%	32,4%	33,8%	4,4%	4,4%	4,4%	8,8%
Jeremy Howard	7,0%	14,0%	25,0%	8,0%	17,0%	19,0%	10,0%
Marco Annuziata	11,25%	17,5%	20,0%	10,0%	23,8%	13,7%	1,3%
Sam Harris	10,3%	25,8%	17,5%	9,2%	9,2%	19,6%	8,2%
<i>Немецкоязычные спикеры</i>							
Arzu Uyan	9,9%	9,9%	28,4%	24,7%	14,8%	9,8%	0%
Damian Borth	15,7%	17,81%	35,1%	11,19%	14,2%	6,0%	0%
Jivka Ovtcharova	19,6%	16,8%	38,3%	14,0%	6,5%	4,7%	0%
Gunter Dueck	19,5%	17,8%	37,8%	13,5%	4,3%	7,0%	0%
Ulrich Eberl	10,1%	10,0%	37,0%	12,6%	16,0%	14,3%	0%
Средний показатель	13,3%	18,3%	31,0%	11,3%	11,7%	10,5	3,9%

Стратегия презентации новых знаний реализуется тактикой объяснения и тактикой рассмотрения информации под новым углом зрения. Первая тактика использовалась как англоязычными, так и немецкоязычными спикерами в разы (от 2 до 8 раз) чаще, чем вторая тактика. Такое соотношение кажется нам весьма предсказуемым: так или иначе, в научно-популярном дискурсе адресат имеет дело с полностью или частично неизвестной ему информацией, и ее разъяснение является необходимым элементом лекции. Анализ показал более активное использование средств реализации тактики объяснения немецкоязычными спикерами, поскольку практически всеми представителями группы превышен средний процентный показатель от общего количества высказываний (31,0%), что нельзя сказать об англоязычных спикерах, среди которых только один представитель Guy Hoffman (33,8%) превысил средний показатель. Тем самым немецкоговорящие ораторы демонстрируют стереотипное речевое поведение, свойственное представителям немецкой науки в целом.

Тактика рассмотрения информации под новым углом чаще актуализировалась немецкоязычными спикерами, чем англоязычными. Наиболее ярко об этом свидетельствует показатель выбора речевых приемов этой тактики спикером Arzu Uyan (24,7%), процентная величина которого превышает средний показатель (11,3%) по этой тактике в 2,2 раза. Эта женщина-спикер работает в сфере научных бизнес-проектов в должности продакт-менеджера. Данная сфера отличается высокой динамичностью и гибкостью подходов, когда создание и продвижение продукта требует нового осмысления. Поэтому значительное превышение показателей актуализации данной тактики по сравнению с коллегами может объясняться спецификой роли и статуса этого учебного, поскольку речевое поведение является автоматизированным и говорящий демонстрирует не только осознанно выстроенный план речевых действий, но и свое неосознаваемое позиционирование. Показатели выбора речевых приемов этой тактики англоязычными спикерами в ряде случаев в разы (от 2,6 до 4,3 раз) ниже среднего показателя по тактике: Grady Booch (2,7%), Guy Hoffman (4,4%), что говорит об отсутствии намерения подавать информацию с разных точек зрения.

Стратегия убеждения актуализирована тремя тактиками: тактикой указания на благоприятную перспективу, тактикой иллюстрирования и тактикой апелляции к авторитету. Проинтерпретируем результаты по каждой из них. Большая часть как англоязычных, так и немецкоязычных спикеров прибегает к средствам реализации тактики указания на благоприятную перспективу, связанную с научными достижениями. Среди представителей обеих групп спикеров выделяются Marco Annuziata (23,8%) и Ulrich Eberl (16,0%), что примерно в 1,5 и 2 раза превышает среднюю процентную величину выбора приемов данной тактики. Marco Annuziata занимает должность главного экономиста компании General Electric и много лет занимается глобальным экономическим анализом с целью построения бизнес-стратегии. Ulrich Eberl является ведущим немецким журналистом в сфере науки и технологий и более 30 лет исследует футурологические тенденции. Это объясняет установленную корреляцию между их профессиональной деятельностью и актуализированным индивидуальным речевым поведением по данной тактике. Вышеуказанные спикеры активнее остальных моделировали в своих лекциях позитивное будущее, тем самым осуществляя внедрение концептуальных систем в сознание аудитории, что должно вызвать соответствующий перлокутивный и посткоммуникативный эффект.

Наиболее активно апеллируют к рациональному, что характерно для тактики иллюстрирования, англоязычные спикеры – Jeremy Howard (19,0%) и Sam Harris (19,6%) – процентные величины которых практически в два раза превышают средний показатель (10,5%) по этой тактике. Только один представитель немецкоязычной группы также активно прибегает к использованию в своих лекциях статистических данных и контрастивному анализу – коммуникативному ходу тактики иллюстрирования, выявленному только в лекциях немецкоязычных спикеров (Ulrich Eberl – 14,3%).

Тактика апелляции к авторитету была выявлена только в лекциях англоязычных спикеров, причем выбор средств реализации этой коммуникативной тактики актуализирован подавляющим большинством спикеров данной группы. Наиболее ярко об этом свидетельствуют показатели выбора речевых приемов этой тактики спикерами Grady Booch и Jeremy Howard, процентная величина которых превышает средний показатель (3,9%) по этой тактике в 4,8 и 2,6 раза соответственно, что говорит о более широком арсенале речевоздействующих средств представителей данной группы.

## Заключение

Подводя итоги проведенного исследования, мы приходим к следующим выводам: изучение речевого поведения ораторов в жанре научно-популярного дискурса «видеолекция» позволяет выделить стереотипные черты для групп немецкоязычных и англоязычных спикеров, а также обнаружить индивидуальные характеристики отдельных лекторов. Использование коммуникантами тех или иных стратегий, а также отдельных тактических способов и лингвистических приемов в их рамках, с одной стороны, ограничено дискурсивными особенностями видеолекции, с другой – личностными социальными и психологическими характеристиками, реализуемыми автоматизированно. В соответствии с прагмалингвистической трактовкой, речевой жанр «видеолекция» понимается как типичная ситуация речевого общения, обладает трехчастной структурой и включает в себя шесть компонентов. Учет характеристик прагматического измерения научно-популярной видеолекции спикерами позволяет говорить о выстраивании наиболее эффективного перлокутивного и посткоммуникативного воздействия на реципиентов.

В ходе исследования выяснилось, что ведущими стратегиями ораторов конференции TED являются стратегия аттракции, стратегия презентации новых знаний и стратегия убеждения, разная степень актуализации которых дает комплексное представление о речевом поведении лекторов. Следует отметить, что арсенал стратегий не является исчерпывающим, не ограничивается выявленными стратегиями и, несомненно, может быть расширен.

Сравнительная характеристика стереотипного речевого поведения двух групп спикеров по вышеуказанным стратегиям показала, что группа немецкоязычных спикеров активнее актуализировала тактику привлечения внимания, тактику объяснения и тактику рассмотрения информации под новым углом, как и стратегию презентации новых знаний в целом. В своих лекциях спикеры уделяли значительное внимание разъяснению логики происходящих событий, их встраиванию в существующую систему и механизмов воздействия на нее. Англоязычные спикеры, в свою очередь, чаще актуализировали тактики коммуникативной стратегии убеждения, конструируя путем выбора соответствующих языковых средств авторитетность и моделируя позитивную перспективу для научных инноваций.

Индивидуальные характеристики в речевом поведении спикеров проявляются в зависимости от их статуса, роли и параметров их профессиональной среды. Так, например, сфера компьютерных технологий развивается значительно быстрее, чем сфера медицины. А лектор, являющийся руководителем проекта или компании и выстраивающий стратегию бизнеса на регулярной основе, неосознанно позиционирует себя в речевом поведении в качестве стратега, чаще выбирая соответствующие стратегии и тактики, чем ученый, основная деятельность которого связана в большей степени с образовательным учреждением.

Таким образом, обе исследуемые группы в равной степени актуализировали в своей речевой деятельности стратегию аттракции. Однако стереотипное речевое поведение по стратегии презентации новых знаний и стратегии убеждения немецкоязычных и англоязычных лекторов отличается. Среди широкого арсенала речевоздействующих средств немецкоязычные ораторы выбирали фактологическую информацию чаще, чем англоязычные. Последние, в свою очередь, чаще актуализировали стратегию убеждения, предпочитая более активное формирование требуемых установок у аудитории.

Перспективы дальнейшего исследования проблемы мы видим в расширении спектра коммуникативных стратегий и тактик в фокусе прагмалингвистики. Особый интерес представляет изучение речевого поведения спикеров по речевым стратегиям направления скрытой прагмалингвистики, что позволило бы провести комплексный интегративный анализ современных дискурсивных практик научно-популярной видеолекции.

## Источники | References

1. Аликаев Р. С., Карчаева С. Х. Типологические особенности научного дискурса // Актуальные проблемы филологии и педагогической лингвистики. 2009. № 11.
2. Багрян А. Ю. Сущностные свойства и основные характеристики научно-популярного дискурса // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2014. № 3.
3. Дискурсивные практики современной институциональной коммуникации: монография / под науч. ред Л. В. Куликовой. Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2015.
4. Иссерс О. С. Дискурсивная практика как наблюдаемая реальность // Вестник Омского государственного университета. 2011. № 4.
5. Карасик В. И. О типах дискурса // Языковая личность: институциональный и персональный дискурс: сб. науч. тр. Волгоград: Перемена, 2000.
6. Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества. М.: Искусство, 1986.

7. Карасик В. И. Языковые ключи. Волгоград: Парадигма, 2007.
8. Кегеян С. Э., Кресова Н. С., Сиганова В. В. Основные жанры научного дискурса // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Гуманитарные науки». 2019. № 11.
9. Кронгауз М. А. Семантика. М.: Российский государственный гуманитарный университет, 2001.
10. Лесняк М. В. Дискурсивные практики немецких политиков в 1930-1933 гг.: прагмалингвистический аспект: дисс. ... к. филол. н. Ростов н/Д, 2014.
11. Лесняк М. В., Товкаленко А. А. Коммуникативные стратегии англоязычного спикера в научно-популярном медиадискурсе (на примере материалов проекта TED Conference) // Вестник Томского государственного университета. 2021. № 465.
12. Лесняк М. В., Товкаленко А. А. Речевое поведение спикера в научно-популярном медиадискурсе: лингво-прагматический аспект (на примере немецкоязычного материала проекта TED Conference) // Актуальные проблемы филологии и педагогической лингвистики. 2020. № 1.
13. Матвеева Г. Г. Основы прагмалингвистики. М.: ИНФРА-М, 2022.
14. Матвеева Г. Г., Ленец А. В., Петрова Е. И. Основы прагмалингвистики. М.: Флинта; Наука, 2013.
15. Моррис Ч. У. Основания теории знаков // Семиотика: хрестоматия: учеб. метод. модуль / под ред. Л. Л. Федоровой. М., 2005.
16. Овшиева Н. Л. О стереотипном речевом поведении // Вестник Оренбургского государственного университета. 2002. № 6.
17. Остин Дж. Л. Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике: сб. ст. М.: Прогресс, 1986. Вып. 17 / сост. и вступит. ст. И. М. Кобозевой и В. З. Демьянкова; общ. ред. Б. Ю. Городецкого.
18. Пирс Ч. С. Принципы философии: в 2-х т. / пер. с англ. В. В. Кирющенко, М. В. Колопотина. СПб.: Санкт-Петербургское философское общество, 2001. Т. 2.
19. Прагматический аспект функционирования языка / отв. ред. Е. И. Беляева, А. М. Шахнарович. Барнаул: Алтайский государственный университет, 1983.
20. Сапега А. В. Речевое поведение лингвистов – субъектов научной коммуникации: на материале русского и французского языков: автореф. дисс. ... к. филол. н. Ростов н/Д, 2008.
21. Сёрль Дж. Р. Классификация иллокутивных актов // Новое в зарубежной лингвистике: сб. ст. М.: Прогресс, 1986. Вып. 17 / сост. и вступит. ст. И. М. Кобозевой и В. З. Демьянкова; общ. ред. Б. Ю. Городецкого.
22. Формановская Н. И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. М.: Русский язык, 2000.

#### Информация об авторах | Author information



Лесняк Марина Валерьевна<sup>1</sup>, к. филол. н.

<sup>1</sup> Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону



Lesnyak Marina Valerievna<sup>1</sup>, PhD

<sup>1</sup> Southern Federal University, Rostov-on-Don

<sup>1</sup> [mvlesnyak@sfedu.ru](mailto:mvlesnyak@sfedu.ru)

#### Информация о статье | About this article

Дата поступления рукописи (received): 15.07.2023; опубликовано online (published online): 01.09.2023.

**Ключевые слова (keywords):** дискурсивные практики; речевой жанр; видеолекция; научно-популярный дискурс; медиадискурс; discourse practices; speech genre; video lecture; popular science discourse; media discourse.