

Бай Ш.М.

УДК 159.9.018

**КАНАЛЫ ВОСПРИЯТИЯ ИНФОРМАЦИИ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ**

Около 20 лет назад появились книги, в которых писалось о нейро-лингвистическом программировании (Д.Гриндер, Р.Бендлер, Р.Энтони, Р.Б.Дилтс). В последние годы нейро-лингвистическое программирование получило широкое признание в кругах лиц, занимающихся рекламой, маркетингом и паблик-рилэйшнз. Существует немало курсов, где обучают приемам общения с публикой, с покупателями, и даже с членами семьи.

**Цель статьи** - выяснить возможности применения позитивных моментов к практике обучения иностранным языкам, особенно в эпоху интернационализации. Как следует из самого названия этой концепции, в ней есть три части. Первая из них касается психофизиологических аспектов владения речью. Вторая – связана с собственно лингвистической стороной речевой деятельности. Третья – направлена на исследование воздействия на людей в процессе речевого общения и даже на регулирование их поведения. В рамках нейрофизиологических представлений тут предполагается, что у каждого человека есть свой основной канал восприятия и хранения информации, своя так называемая "репрезентационная система". Считается, что именно через ведущий канал поступает человеку основной поток информации. Считается, что рациональный канал восприятия обращен к логике и мышлению человека. При анализе чувственного канала восприятия иногда разделяют мышечную и кожную чувствительность, обоняние и вкусовые ощущения. В психологии понятию "репрезентационная система" соответствует понятие "модальности". Одним из способов выявления ведущего канала восприятия является в НЛП анализе употребляемой людьми лексики. Вот какие слова могут свидетельствовать о различных модальностях. Зрительный канал: видеть, рассматривать, наблюдать, глядеть, блеснуть, светиться, вспыхивать, казаться, отражать, темнеть, точка зрения, вид, глаз, горизонт, знак, луч, круг, белый, красный, коричневый, зоркий, красивый, форма, ярко, тускло, смутно. Слуховой канал: говорить, бормотать, слушать, молчать, звать, свистеть, разговор, голос, мотив, мелодия, тишина, молчание, звук, громкий, тихий, звонкий, шумный, громко, вслух, молча. Чувственный канал: вздохнуть, гладить, чувствовать, ощущать, жарить, давить, жать, ударять, боль, голод, вкус, вес, жара, сила, гладкий, твердый, скользкий, мягкий, холодный, остро. Рациональный канал: думать, догадываться, напоминать, знать, забывать, мысль, мнение, убеждение, разум, память, думающий, умный. Зрительный канал: рассматривать проблему, иметь точку зрения. Слуховой канал: прислушаться к голосу разума, звонить во все колокола. Чувственный канал: ощутить остроту проблемы, принимать близко к сердцу. Имеются и целые высказывания, в которых может преобладать та или иная модальность: Надо посмотреть, что будет потом. Взглянем на эту проблему с иной точки зрения – так говорят визуалы. Аудиалы используют иные конструкции: Теперь надо послушать, что скажет другой студент. Кинестетики скорее скажут иначе: В решении этой нелегкой задачи надо подойти с другой стороны и решить ее в сжатые сроки, поскольку мы ограничены во времени. В последней фразе слово "нелегкий" имеет внутреннюю форму, связанную с весом, "подойти" – с движением, "сжатые" и "ограничены" – с пространством. Конечно же, в речи гораздо больше нейтральных высказываний: У нас почти нет времени. Надо это сделать быстро [1].

В работах, связанных с дальнейшим развитием этих взглядов, говорится о том, что сами процессы восприятия носят дискретный характер, разворачиваются на нескольких этапах и тем самым могут иметь так называемые субмодальности. Слова, относящиеся к конкретной репрезентативной системе, можно подвергнуть дальнейшему разделению на ряд категорий в зависимости от того, к какому этапу обработки информации они относятся.

Исторически ведущей системой внутреннего опыта является кинестетическая система (маленькие дети должны все попробовать сами: слова "горячо" и "холодно" приобретают смысл только после личной пробы). Впоследствии особое распространение получает визуальная система. Предполагается, что социальный опыт и знания не могут быть переданы непосредственно через ощущения. Успешность обучения (понимаемая в НЛП как объем запомненной информации) зависит якобы от развития визуальной системы как ключевой и репрезентирующей у большинства людей. Это может быть объяснено тем, что физиологическая емкость зрительного канала на несколько порядков превосходит кинестетический, а яркие объемные образы позволяют получаемый объем информации эффективно организовывать во "внутренние карты".

В НЛП считается, что даже такой "аудиальный", на первый взгляд, навык, как грамотность, зависит от использования визуальной системы: грамотные люди, прежде всего "видят", что слово написано неправильно, т.е. они хранят в памяти образы правильного написания слов [2].

Отмечается, что социально-эффективные люди (бизнесмены, некоторые ученые, эффективные продавцы) более активно используют визуальную систему для репрезентации своего опыта. Представители визуально-кинестетического типа более эффективны как коммуникаторы: они "видят, чувствуют" аудиторию. В специальных высоко-формализованных областях знания (физика, кибернетика) часто бывают эффективны люди рационального типа, т.к. высокий уровень формализации не допускает внесения личного опыта, переживания и в профессиональной коммуникации более важно, что говорить, и чем более формально, тем более правильно.

НЛП уделяет большое внимание процессу речевого общения, постулируя, что использование языковых элементов, относящихся к тому или иному каналу восприятия, является одновременно и наиболее эффективным для реципиента.

В целом в НЛП в отношении коммуникации делается несколько выводов:

1. Большинство людей способно воспринимать информацию, приходящую по разным каналам. Наилучшим следует считать текст, в котором есть языковые элементы, относящиеся ко всем каналам восприятия. Предполагается, что именно такой текст, оказав воздействие на все каналы восприятия, окажет наибольшее воздействие на личность в целом.

2. Существуют каналы восприятия, которые являются наиболее эффективными при передаче информации конкретным людям. Соответственно, если мы знаем, какой ведущий канал восприятия у того или иного человека, то мы можем использовать большее количество слов ("вербальные ключи") именно данной группы. Тем самым, мы окажем на человека большее воздействие. Если нагрузка текста на доминантный канал восприятия слабая, то люди, у которых этот канал является основным, хуже воспримут содержание данного текста. Они поймут все слова в тексте, но соотнести сказанное в нем со своим собственным опытом им будет труднее.

В учебном процессе основная задача для преподавателя заключается в том, чтобы студенты освоили учебный материал с максимальной легкостью и как можно прочнее. Но ведь то, что преподавателю представляется оптимальным, для студента может быть недоступным. Поэтому преподавателю следует учитывать индивидуальные особенности студента и даже подстраиваться под них. В личностно-ориентированной методике преподавания достаточно общепринятым является положение о том, что каждый тип личности обладает своими наиболее успешными для него стратегиями изучения иностранного языка. Развитие идеи дифференциальной педагогики в свете всего сказанного ранее требует следующего:

1. Выявление студентов со склонностью к разным способам усвоения языка.
2. Предложение им разных - для каждого типа учащегося своих - заданий.
3. Воздействие на все каналы восприятия и переработки информации.
4. Расширение способов решения студентами учебных задач (как писали раньше, с учетом зоны их ближайшего развития).
5. Преподаватель должен понимать, что возможно расхождение между языковой личностью студента и языковой личностью преподавателя. И он должен уметь сгладить возможный конфликт за счет гибкого применения и изменения тактик обучения (Белянин 1995).

Конечно, выполнить на практике эти требования достаточно не просто. Но жизнь заставляет стремиться к лучшему, а не просто довольствоваться имеющимся. Существует список стратегий изучения иностранного языка[3]. Приведем его.

1. Аффективные стратегии для снятия напряженности и подбадривания: - Пытаюсь расслабиться, когда нервничаю - Преодолеваю страх и говорю на иностранном языке - Хвалю себя, когда справляюсь - Замечаю, когда нервничаю или стесняюсь - Записываю свои ощущения в учебном дневнике - Обсуждаю с другими свои ощущения

2. Социальные стратегии: - Прошу собеседника замедлить темп речи или повторить - Прошу, чтобы меня поправляли, когда я говорю - Общаюсь на иностранном языке с другими студентами - Обращаюсь за помощью к носителям языка - Задаю вопросы на иностранном языке - Пытаюсь развить понимание культуры другой страны

3. Метакогнитивные стратегии: - Замечаю ошибки, пытаюсь исправить - Обращаю внимание, как говорит собеседник - Интересуюсь, как изучать язык - Составляю расписание, чтобы иметь достаточно времени - Ищу собеседников, чтобы поговорить на иностранном языке - Изыскиваю возможности читать на иностранном языке - Имею четкие цели по улучшению навыков - Думаю о своих успехах.

4. Стратегии, связанные с памятью: - Связываю новый материал с уже известным - Употребляю новые слова в предложениях - Связываю звучание слова с образом или картинкой - Связываю слово с воображаемой ситуацией - Использую рифмы для заучивания новых слов - Использую карточки для разучивания новых слов - Актерски исполняю новые слова - Часто повторяю уроки - Связываю слова с расположением на странице

5. Общие когнитивные стратегии: - Произношу или пишу новые слова несколько раз - Стараюсь говорить на иностранном языке как иностранцы - Тренируюсь в произнесении звуков иностранного языка - Употребляю известные слова разными способами - Вступаю в беседу на иностранном языке - Смотрю телепередачи или фильмы на иностранном языке - Читаю развлекательную литературу - Пишу конспекты, заметки на иностранном языке - Записываю информацию сжато - Просматриваю, а затем читаю подробно - Подбираю слова родного языка, похожие на слова иностранного языка - Пытаюсь обнаружить структуры или модели - Нахожу значения частей сложных слов - Стараюсь не переводить пословно.

6. Компенсаторные стратегии для компенсации нехватки знаний: - Угадываю значения незнакомых слов - Пользуюсь жестами, когда не нахожу слова - Придумываю новые слова, когда не нахожу нужные - Читаю, не используя словарь для каждого нового слова - Пытаюсь предугадать, что скажет собеседник - Использую синонимы.

Даже знание преподавателем номенклатуры этих стратегий позволит ему лучше обучать студентов. Достаточно много в свое время было сказано о том, что люди различаются по преобладанию абстрактного и конкретного мышления. Известно, что те, кто склонен к абстрактному усвоению языка, отдают предпочтение языковым упражнениям. Это упражнения на чисто языковые трансформации, подстановки,

выбор из числа ограниченных элементов (multiply choice). Такие студенты любят представление языкового материала в виде таблиц и схем. Их мышление теоретично и концептуально. Для студентов с более конкретным мышлением в большей степени подходят ролевые игры и спонтанные диалоги[4]. Много написано о различиях людей по преобладанию левого или правого полушария. Считается, что те студенты, у которых преобладает левое - рациональное, логическое - полушарие, с большей легкостью осваивают такие уровни языка, как морфология и синтаксис. Те же, у кого более развито правое - осваивают фонологический и интонационный уровень языка иностранного языка быстрее. В некоторых работах по этой проблематике отмечается, что семантический уровень языка управляется также правым полушарием. Думается, тут имеется в виду в большей степени способность к освоению не столько прямого логического значения слов, сколько усвоение образности, коннотаций, психологической структуры семантических полей.

В связи с вышеизложенным сделаем следующие **выводы**:

1. Языки различаются по количеству и качеству представленности в них элементов психологически разных типов. Традиционный контрастивный (лингвистический) анализ может быть дополнен контрастивно-психологическим.

2. Студенты обладают разными когнитивными стилями, что проявляется как в стратегии изучения нового материала, так и в оперировании разными психолингвистическими стилями.

Преподаватель должен уметь опознать стиль учащегося и использовать методы, наиболее подходящие для данного учащегося или для данной группы учащихся[5].

#### **Источники и литература:**

1. Брудный А. А. Психология познания : учеб. пособие / А. А. Брудный. – Бишкек, 2001. – (Учебное пособие 21 века).
2. Дымшиц М. Н. Манипулирование покупателем / М. Н. Дымшиц. – М. : ОмегаЛ, 2004. – 252 с.
3. Klyukova N. Strategy Inventory for Language Learning / N. Klyukova. – 1998. – С. 115-116.
4. Белянин В. П. Психолингвистика / В. П. Белянин. – М. : Флинта, 2004. – 232 с.
5. Нейро-лингвистическое программирование и обучение иностранным языкам : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.english-easy.info/articles/ar26.php/>

**Гаврюшина Е.А.**

**УДК 811.111'255'373.43**

### **СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕЙ ФОРМЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ (НА МАТЕРИАЛЕ АНГЛИЙСКОГО И РУССКОГО ЯЗЫКОВ)**

**Постановка проблемы.** Сопоставление британской и американской терминологической систем указывает на то, что различия кроются во внутренней форме самих терминов. Внутренняя форма слова (мотивированность) - связь звукового состава слова и его первоначального значения, семантическая или структурная соотнесённость составляющих слово морфем с другими морфемами данного язык. Слово характеризуется неразрывной связью его звуковой оболочки и значения. Понятие внутренней формы тесно связано со структурной лингвистикой. В последние годы в связи с обращением лингвистики к объяснительным моделям и обращению к фактам принятия диахронии в синхронном описании и потребности в таком семантическом представлении слова, которое было бы ориентировано на учет всех его релевантных парадигматических связей, наблюдается возобновление интереса к проблеме внутренней формы слова. Данной проблемой занимались такие выдающиеся языковеды как А. А. Потебня, Р. П. Якобсон, А. А. Реформатский и т. д. [1:55].

На современном этапе, Украина как молодое суверенное государство также сталкивается со многими трудностями в сфере права. Особенности внутренней формы английского термина, такие как наличие у юридического термина нескольких значений, закрепленных за различными национальными вариантами английского языка, создает дополнительные сложности оценки. Проблема изучения внутренней формы юридического термина не получила систематического изучения. На основании этого тема дипломной работы считается **актуальной**.

**Предметом** исследования послужил корпус английских юридических терминов общим объемом 200 терминологических единиц, полученный путем сплошной выборки из лексикографических источников и специальной литературы по юриспруденции; оригинальный текст конституции США и его перевод на русский язык.

**Объектом** исследования является внутренняя форма английских и русских юридических терминов.

В работе использовались следующие **методы** исследования:

- 1) метод сплошной выборки;
- 2) метод анализа словарных дефиниций;
- 3) статистический метод;
- 4) элементы компонентного анализа;
- 5) контекстуальный анализ.

**Цель** исследования состоит в проведении сопоставительного анализа внутренней формы юридической терминологии (на материале английского и русского языков). Поставленная цель обуславливает следующие задачи: